

许宝存的「丰收密码」

□本报记者 李燕 实习生 陈炫羽
 通讯员 夏天

“种子是农业的‘芯片’，只有优质的种子才能保证大白菜的产量和质量。”1月7日，夏邑县宝存种植专业合作社负责人许宝存在接受记者采访时说。

走进许宝存在夏邑县王集乡彭井村的宝存种植专业合作社大白菜示范基地，只见300亩大白菜一行行整齐地码在地里，等待时机出售。

“这里共种植了17个品种的大白菜，其中有50亩是与省农科院共同试种的15个大白菜新品种。”许宝存说。

“夏邑白菜”常年种植面积5万亩左右，总产量25万吨左右。“夏邑白菜”先后获得“全国名特优新农产品”“河南省知名农业品牌”和“农产品地理标志”称号。

优质品牌要靠优质品种和科学的管理支撑。近年来，夏邑县实施“四优”科技支撑行动计划优质蔬菜专项，加快了新品种、新技术推广应用，促进了大白菜产业发展。

许宝存抓住这次机遇，积极选用新品种、新技术、新模式，通过实施品种示范、育苗移栽、化肥减量、节水灌溉、绿色防控、增施生物有机肥等绿色标准化生产措施，实现人工减少约40%，节水、节约约30%，有效降低了生产成本、减少了病虫害的发生，在减少化学农药、化肥使用量的同时显著提升了大白菜的品质，实现了优质高效、稳产增产，取得了良好的经济、生态和社会效益。

“每年省农科院都组织商丘、新乡、安阳、南阳、周口、信阳等地农科院的专家，对新品种进行观摩品鉴，选出优秀品种进行推广。”夏邑县农业农村局高级农艺师刘俊华说。

“我已种了20多年大白菜，品种换了至少六七代，从山东6号、丰抗70到87-14、青杂3，再到新合221、豫新4号、吉美系列等。种植跟着市场走，市场需要什么样的菜，我们就种什么样的菜，否则就会被淘汰。”许宝存说。

2022年，宝存种植专业合作社的大白菜获得了“绿色食品”认证，注册了“金生园”商标，在市场上赢得了声誉，产品远销新疆、上海、内蒙古、黑龙江等省、自治区、直辖市。

汝州市韩锋 身残志坚的养鸽人

□本报记者 丁需学 通讯员 马鹤亮

1月3日上午，像往常一样，韩锋拄着拐杖，在他600平方米的大棚内，给鸽子拌料、喂水、查看生长情况，开启了一天的忙碌。

“我现在喂养的鸽子有5000多只，大概算了一下，去年挣了十来万元！”韩锋笑呵呵地说，“对于我来说，养鸽子既能有一份不错的收入，还能陪着家人。”

韩锋是汝州市蟒川镇公店村人，今年41岁。他早年在部队服役，后来在家乡的煤矿工作，不幸出了事故导致双腿残疾。部队的锻炼给了韩锋坚强的意志，他努力进行康复训练，从最开始坐轮椅到后来拄双拐，再到最后的拄单拐，实现了生活自理、创业增收。

2007年，韩锋在亲戚的帮助下，利用自家废弃的牛棚，开始喂养鸽子。十几年过去了，他从最初的5组鸽子（每组鸽子12对），发展到如今的5000多只。

俗话说，家财万贯，带毛的不算。养鸽的道路并非一帆风顺，对于行动不便的韩锋来说更加艰难，但他从不轻言放弃。2013年的禽流感，迫使他转变思路，从卖幼鸽转为卖鸽蛋；2021年的一场大风，几乎把他的养殖棚掀了顶，直接损失三万余元。

然而，多年的精心经营，也让韩锋积累了不少经验。自去年以来，他的养鸽事业越来越顺。“我算了一下，每天能收两三百枚鸽蛋，现在行情不错，每枚鸽蛋能卖三四块钱，每月能收入两三万块钱，除去饲料、防疫及杂项开支，每月能落个一两万块钱！”

除了自身发展，对于慕名前来学习养鸽技术的群众，韩锋都毫无保留地传授，目前已在周边发展了好几家养鸽户。近期，他被评为平顶山市“乡村振兴 自强有我”先进典型。

谈及下一步的发展，韩锋表示，如果资金允许，将延长养鸽产业链条，利用鸽粪搞循环种养，发展有机水果、蔬菜种植。

图片新闻 NEWS

PHOTO



1月5日，在南阳宛城区瓦店镇焦营村高效农产品种植基地，安装有北斗自动驾驶系统的播种机在播种土豆、铺地膜。近年来，瓦店镇因地制宜发展“一村一品”，流转土地2000多亩用于种植优质土豆，带动农民增收致富。高嵩 摄

日加工150吨 年减碳19万吨 刘洋加工废塑料科技范儿十足

□黄红立 许金安 苏文辉 王雷

你是否知道，你的地毯、衣服、鞋子，有可能是用你喝过的矿泉水瓶、饮料瓶等材料加工的。在洛阳市偃师区高龙镇辛村，就有这样一家专门收购、加工废旧塑料瓶的企业——艾菲废旧物资回收有限公司（以下简称“艾菲回收公司”）。企业负责人刘洋十五年如一日深耕“城市矿产”，向“绿”而行、向“新”而生，将一个小小的废品收购站，发展成为日加工150吨、安置就业150余人、年上缴利税1500万元的再生塑料行业翘楚，为实现绿色低碳转型和高质量发展贡献了“洛阳力量”。

坚定目标

择一行专一业成一事

废品回收个体户被称为“城市矿产”的“搬运工”。1990年出生于偃师市高龙乡（现偃师区高龙镇）的刘洋，就生活在这样的家庭。

“从记事起，父母就在收破烂，后来开了小收购站。”13岁时，刘洋被送到登封塔沟武术学校，父母的愿望是让他有一技之长。

武校三年，刘洋练就了一身好功夫，2006年年底被招入伍，多次代表集团军比武，2008年年底退伍。

2009年年初，因家庭变故，刘洋挑起了家庭重担。可他经验不足，加之市场波动，三年入不敷出。

经历了短暂的沮丧，他开始不断总结经验 and 探索学习，最终决定不再回收五花八门的废品，改为专业收购塑料瓶，并尝试粉碎加工。

“当时，收购站变成了一个小型加工厂，每天40多人切割瓶子，再粉碎成小塑料片，日处理10吨。”刘洋介绍说。

2010年，刘洋的小型加工厂由于环保设施不达标被取缔。“再生资源正规化生产，是发展的必经之路！”刘洋暗自发誓，一定要有正规化工厂和完整生产流水线。

经过一年的沉淀与规划，2015年，刘洋和朋友投资500万元，注册成立了占地50亩的艾菲回收公司。

1月4日，艾菲回收公司加工车间，2条自动化生产线高速运行，一堆堆经过压缩的塑料瓶，被开包机分散、智能分色设备精准分处，经破碎、清洗、烘干，再经红外线识别精选包装。

看似低端的废旧塑料加工，实则科技感十足。刘洋介绍说，这与15年前相比堪称天壤之别，“以前加工环节人工占90%，现在不足10%，还实现了夜间无人值守的‘黑灯工厂’模式。”

转型发展

做生态安全的守护者

刘洋坦言，政府的政策支持、技术的创新和消费升级，为再生资源行业的发展提供了广阔的空间和机遇。

为提高源头回收率，去年刘洋投资600余万元，在洛阳3个县区设置了绿色智能分拣中心。同时，又投资1000余万元，对公司生产线进行了智能化数字化改造升级，实现了资源增值和产业延伸。

刘洋介绍说，洛阳地区每天“产生”的各类废旧塑料瓶约100吨，艾菲回收公司几乎消化了洛阳、三门峡、济源、焦作以及郑州部分县区的废旧塑料瓶。按目前150吨/天回收加工能力计算，每年可减少19万余吨二氧化碳排放。

创新是企业发展的灵魂。虽然只有初中学历，但刘洋善于学习，他不满足于“豫西最大”。2018年，他组建了网络团队，开发了“再生聚酯咨询平台”，平台集行情分析、技术输出、生产管理、政策解读等相关模块于一体。目前，入驻塑料再生资源上下游企业及加工设备企业2万余家，每天行情、各地库存、国内动态等实时更新，满足了相关领域交流、交易需要。

十多年摸爬滚打，刘洋对再生聚酯领域市场、行情和设备把握愈加精准，2020年他又成立了洛阳德锐环保科技有限公司，涉足塑料等再生资源加工设备制造。去年以来，订单爆满，帮助国内同类行业解决了生产困扰。

如今，艾菲回收公司已通过“全球回收标准认证”（GRS认证），入选“国家再生资源规范企业”和“洛阳市示范性残疾人就业基地”；在河南省“豫创天下”创业创新大赛中获得二等奖，被偃师区表彰为“纳税贡献企业”。



1月5日，温县张尧街道马庄村农民在大棚里采摘黄瓜。连日来，温县农民抓紧农时开展农事活动，田间地头一片繁忙。徐宏星 摄

刘庄村党支部书记李强 让村子更美村民更富

□本报记者 赵博 通讯员 张玉玲

“这几年，俺村可真是大变样，多亏了李书记。”1月7日，民权县王庄寨镇刘庄村村民赵昌富高兴地说，几年前，村里的道路坑洼不平，晴天出门一身灰、雨天出门一脚泥。

赵昌富口中的李书记，就是今年43岁的刘庄村党支部书记李强。

2018年春节刚过，在外事业有成的李强毅然回到家乡，当选为村党支部书记。他立下誓言：让村子更美，让百姓更富。

“刚回到村里时，村里的环境很差，连村里出去的年轻人都不愿意回来，更别说吸引企业来投资了。”李强说。

为改善村里的环境，2018年，在李强的带领下，刘庄村以创建“生态宜居星”为抓手，成立了5支由村“两委”成员、党员志愿者、群众代表组成的人居环境整治志愿服务队，重点对房屋前后、村内坑塘进行清理改造。经过改造，刘庄村的村容村貌来

了个大变样：发臭的坑塘，变成了集莲藕种植、水产饲养、休闲垂钓等功能于一体的农业基地；泥泞的小路，变成了四通八达的平坦村道……

“现在，大家共同参与环境整治的积极性都很高，村容村貌有了大变化。”李强欣慰地说。

环境好了，企业也来了。刘庄村引进了一家生产数据连接线的公司，可以吸纳60多名村民在家门口就业。

“想要百姓富，还得发展产业。村里原有一个奶牛场，由于规模小、养殖水平低，远远满足不了市场需求。”李强说，2021年，他利用村里的建设用地扩大了奶牛场的规模，并争取项目资金600多万元，新建了2000平方米的高标准养殖棚和500多平方米的挤奶车间，成立了鼎泰牧业养殖有限公司。

“多亏了李书记，才能有今天这么大的规模，2023年的效益比2021年翻了好几倍。”鼎泰牧业养殖有限公司总经理李凤华说，现在公司是民权县最大的奶牛养殖企业，吸纳了70多名村

民工，还延伸产业链在县城设立了4家“奶吧”。

“以前都是外出打工，自从村里的奶牛产业不断做大，我和妻子就不再外出了，两个人在奶牛场上班一年就能挣12万元。”村民石献船说。

“只有村集体经济发展起来了，为村民谋幸福才有底气。”李强说，2023年村党支部盘活了村内300亩废弃坑塘，发展优质花生种植业。仅此一项，就增加村集体收入20万元。

这些年，刘庄村还聚焦困难群体，开展“金秋助学”和关爱困难群众活动，先后为80余名学生捐赠12万元。每年举行“卫生文明户”“好媳妇”等评选并进行表彰，村民的获得感、幸福感不断提升。

“我认为当村支书，就要想着点子让百姓更富、让村子更美。”李强说，我很认同濮阳县西辛庄村党支部书记李连成的一句话：当干部就要能吃亏，就要带乡亲们过上城里人的生活，“我们村会借着‘五星’支部创建的东风，延伸产业链条，带领村民致富。”

飞雁变归雁 创业促振兴

杞县李卫闯 从羊倌儿到致富领头羊

□本报记者 焦宏昌
 通讯员 刘慧敏 刘银忠 张东阳

“这几年，在镇党委、镇政府的指引下，我在家饲养波尔山羊，逐步走上了致富路。”1月5日，在杞县五里河镇杨大庄村，李卫闯说起返乡创业的经历满是欣喜。

今年41岁的李卫闯，2005年退伍后曾先后在广州、上海等地务工，后来返回家乡，想要干出一番事业。

“要干就干出个名堂！”李卫闯决心干出个样儿，给村民做示范，带领村民致富。

经过多方考察，李卫闯在五里河镇党委、镇政府的支持下，决心利用当地丰富的秸秆资源，养殖波尔山羊。

2020年，李卫闯筹集资金，从山东购买了10余只波尔山羊，在自家庭院内用钢架和竹板建起饲养棚，开始了创业之路。

功夫不负有心人。在李卫闯的精心饲养下，一只只波尔山羊皮毛光亮、膘肥体壮。

“通过自繁自育，现在已经有60多只母羊。”李卫闯介绍说，“波尔山羊肉质鲜美，很受消费者喜爱，根本不用愁销路，这几年每年出栏50多只，年收入5万余元。靠着养羊，我住上了新房。”

2021年，在村“两委”换届选举中，李卫闯当选村党支部书记。正是此时，他开始从一个羊倌儿，变成了领头羊，带领村民依靠养羊增收致富。

“幸福的生活，都是靠劳动创造的。”李卫闯说，“下一步，我还要继续扩大养殖规模，把自己的养殖技术和经验传授给更多村民，带领村民一起发展养殖产业，让村里产业兴旺，村民富裕。”

鲁山县武冠军 一个人带出一个粉条村

□本报记者 丁需学 通讯员 乔新强

1月2日，在鲁山县张店乡刘湾村一处偌大的山坡空地上，成堆的红薯被铲车运送到一个漏斗形的设备里，经过水流清洗、机器粉碎、渣浆分离，再进入除沙池净化后输送到沉淀池。

“红薯淀粉捞出来晾干后，再经过几道工序，就成了人们喜爱的粉条。由于是机械化生产，我们合作社今年预计能生产30多万斤纯红薯粉条。”37岁的武冠军说。

武冠军早年在南方打工。“为了照顾老人和陪伴孩子，2016年我回到家乡创业，牵头成立了鲁山县大武岭合作社。”武冠军介绍说，老家有做红薯粉条的传统，最多时有十四五家，在鲁山及周边地区小有名气，根本不愁销路，“回来后我就决定也制作纯红薯粉条，因为这比卖鲜红薯能增值一半左右。”

刘湾村地处浅山丘陵区，种小麦和玉米几乎是望天收。“但山坡地上产红薯，特别是现在的红薯新品种，一亩地能收获5000斤左右。我最初流转了50多亩山坡地种红薯，开始是家庭作坊式生产，一年能加工一万多斤粉条，都是经销商上门收购走了，后来决定扩大红薯种植面积和规模加工粉条。”武冠军说。

2019年，加入合作社的农户已达12家，流转山坡地已有700多亩，武冠军带领社员全部种上了出粉率高、淀粉质量好的商薯19和济薯25。“700亩地红薯，年产量在350万斤左右，可以实行机械化生产了，于是我们注册了‘华豫大武岭’商标，除了卖掉少量品相特别好的鲜红薯外，剩余的都磨粉做成了粉条。”武冠军说。

“社员收获红薯后，就来粉条厂上班，一天120元工钱，基本上要从霜降后干到春节前。以前做粉条时气温降到零度以下，现在合作社建起了4个小冷库，就不受天气影响了。”武冠军说。

“合作社带动乡亲们增加了收入，村里也很支持，准备把红薯种植面积扩大到2000亩，实现年加工粉条100万斤的目标。”刘湾村党支部书记龚钦说。

叶县马伟强 既生产肉串又开烧烤店

□本报记者 丁需学 通讯员 王涵儒 王俊鹏

1月3日，位于叶县叶县镇高道土村的盛洲食品公司小肉串标准化生产车间内，工人们正忙着手工切割牛肉、羊肉，并进行穿签、包装、打码等。每天，有3万余串小肉串从这里运往各地，成为居民餐桌上的美味。

除了牛肉串、羊肉串，咱们还有牛肚串、牛筋串、鸡翅串、鸡胗串等10余种产品，主要销往武汉、长沙、福州、深圳等城市。”公司负责人马伟强介绍说，“公司成立于2023年，主要采用订单式生产和代加工生产等模式，产品全部为手工制作。”

今年46岁的马伟强早年在南方务工，他勤于思考、善于钻研，一直在学习企业经营，想要干出一番事业。返乡之后，他先是创办了小作坊，后来又成立了公司，投资盖厂房、买设备、招募工人，逐步扩大公司规模，解决了200余名村民的就业。

如今，在马伟强的带领下，盛洲食品公司的生意红红火火，在公司务工的村民收入也不断提高，还辐射带动周边村庄建立了两个分厂，年产值达6000万元。

“我准备继续扩大公司规模，再建三个标准化车间，在上海、武汉分别组建运营公司。现在，在杭州有一家直营烧烤店，今年准备在杭州再开设5-10家直营店，为后期加盟连锁做准备。”马伟强说。